



5 월 17 일 목요일 2018, 방콕

7:45 – 8:45	커피 타임과 등록
8:45 – 9:15	개회식 및 인사말
9:15 – 10:00	<p>비전과 변화: 혼란의 시기에서 영업채널 <i>앨리슨 살카, LIMRA 리서치 수석 부사장</i></p> <p>경제적, 기술적, 그리고 소비자들의 집중적인 관심이 보험산업을 변화 시키고 있습니다. 기술의 선진화, 중산층의 성장, 밀레니엄 세대의 출현 등이 소비자 기대치를 높게 만들고 있습니다. 보험회사와 설계사들은 효율적인 서비스와 고객 중심의 문화에 대한 소비자들의 기대치에 걸맞게 준비를 하여야 합니다. 수익성의 성장을 가져오기 위하여는 상품, 영업채널과 서비스의 일체감을 요구합니다. 보험회사는 소비자의 니드 뿐만 아니라 고객의 정보를 수집하고, 어드바이스를 받고, 구매하는 상품이 어떤 것 인지 등을 통하여 소비자가 선호하는 방식을 반영해야 합니다. 이 발표를 위해, LIMRA 리서치는 판매 성장과 고객 만족의 인사이트를 제공하기 위한 시장, 트렌드, 설계사 사례에 대하여 조사할 것 입니다.</p>
10:00 - 10:30	친교 휴식
10:30 - 11:15	<p>법률규제 변화와 고객경험의 미래 <i>서티폰 타비차야간 박사, 보험사무국 국장</i></p> <p>타비샤이야간 박사는 혼란스런 환경에서 보험규제당국자로서 그가 어떠한 역할을 할 지에 대한 인사이트를 공유할 것 입니다. 그는 내일의 미래를 위하여 준비하고 적응할 뿐만 아니라, 그가 생각하기에 미래를 지원하기 위한 어떤 법률적 조언이 가능한지, 새로운 혁신에 방해가 되지 않는지에 대한 관점에서 오늘날 공공이익을 어떻게 보호할 수 있는지에 대하여 논의 할 것 입니다.</p>
11:15 – 12:15	<p>도시, 은행, 보험회사를 위한 블록체인의 적용 <i>폴 숄트, 숄트리서치 대표</i></p> <p>블록체인 기술을 위한 적용은 글로벌 선두를 위하여 경주하고 있는 중국과 함께 급격하고 빠르게 다가서고 있습니다. 오래되고 시대에 뒤떨어진 제도에 반하는 이 혁명은 모든 것을 바꿀 것 입니다. 그의 발표에서는 폴은 전체적인 블록체인 목표와 각 분야의 테크놀로지 뿐만 아니라,</p> <ul style="list-style-type: none"> -뱅킹 틈새시장, 고객 관계와의 혁명과 블록체인 사례 연구 -Zhong An 에 대한 강조를 한 보험 파일럿 프로젝트 -유럽의 스마트 도시들 <p>에 대하여 논의를 할 것 입니다.</p>
12:15 -13:15	오찬
13:15 – 13:20	세션 체인지

13:20 – 14:10	<p style="text-align: center;">워크숍 세션</p> <p style="text-align: center;">1A. Information Coming Soon!</p> <p style="text-align: center;">1B. Information Coming Soon!</p> <p style="text-align: center;">1C. 예상분석: 영업, 수익성과 고객경험을 여는 열쇠</p> <p style="text-align: center;"><i>R. 데일 홀, 미국 계리사 협회(SOA) 리서치 책임수석</i></p> <p style="text-align: center;"><i>토미 피쳐, 수리 비즈니스 솔루션 책임수석</i></p> <p>보험회사는 소비자 행동과 고객 결정에 도움이 되는 데이터가 증가하고 있고, 새로운 유형의 분석 방법이 매일 나타나는 것을 현재 목격하고 있습니다. 보험회사가 거대한 정보의 바다에서 보다 나은 비즈니스 결정을 위하여 빅데이터를 어떻게 사용해야 할까요? 컨퍼런스 참가자들은 이러한 방법들이 수리적 데이터 분석의 바탕으로 사용되고, 어떻게 영업기회를 지원해 주고, 보다 나은 리스크 평가와 언더라이팅 프로세스 개발을 해주고, 상품 디자인과 수익성을 개선시켜 주는지의 예를 볼 것 입니다.</p>
14:10 – 14:20	<p style="text-align: center;">세션 체인지</p>
14:20 – 15:10	<p style="text-align: center;">워크숍 세션</p> <p style="text-align: center;">2A. Information coming soon!</p> <p style="text-align: center;">2B. 전문적이고 꾸준한 영업조직을 개발</p> <p style="text-align: center;"><i>래리 하트슨, LIMRA LOMA 국제 리서치 팀장과</i></p> <p style="text-align: center;"><i>닉 윌슨, LIMRA 영업 교육 관리자</i></p> <p>영업채널 성장과 꾸준하고 수익성 있는 영업성장을 추구하는 영업조직을 위하여 무엇이 가장 효율적인 방법인가? 100 년의 역사를 가지고 있는 영업조직 관리 리서치와 필드 모범사례를 연구해온 LIMRA 의 국제 리서치 팀장과 영업교육 팀장에게서 들어 보십시오. 참가자들은 영업조직 임원들이 어떻게 효과적으로 영업조직을 성장시키는지에 대한 새로운 아이디어와 어떤 전략으로 최고와 최소 목표에 도달하는 지에 대한 팁을 들을 것 입니다.</p> <p style="text-align: center;">2C. 신규 데이터 활용과 생보 언더라이팅 및 프라이싱 혁신 리스크에 관한 견해</p> <p style="text-align: center;">존 카더스, 지역언더라이팅및비즈니스솔루션이사, RGA 재보험</p> <p>본 세션에서는 고객 세분화, 언더라이팅 정확도, 클레임 관리에 흥미로운 기회를 제공하는 가치사슬 전반의 최신 데이터 이니셔티브를 알아봅니다. 또한, 신용평가, 청구인 데이터를 이용한 업셀링, 사기방지 리스크 평가 및 라이프스타일 데이터 활용에 대한 해외 사례도 살펴볼 예정입니다.</p>
15:10 – 15:40	<p style="text-align: center;">친교 휴식</p>
15:40 – 17:00	<p style="text-align: center;">패널: 디지털 소비자의 경험</p> <p style="text-align: center;">삼다시 서밋, 제너럴리(태국) 생명보험과 손해보험 개인 영업 책임자</p> <p style="text-align: center;">사이몬 핍스, 디지털 보험사, 글로벌 개발과 블록체인 아시아 책임자</p> <p style="text-align: center;">진행자: 마르크 발록, 말린 후 아시아 파트너</p> <p>오늘날의 소비자와 효율적으로 소통하고 참여하기 위하여 무엇이 올바른 디지털 전략 입니까? 그리고 여러분은 나이든 세대가 어떻게 젊은이들의 눈에 아직까지 괜찮다고 생각하게 할 것 입니까? 여러 관점의 패널들이 이 질문에 대해 토론하고, 보험회사가 소비자와의 관계형성과 비즈니스를 유지하기 위하여 어떤 차별화 된 해결책을 제시하는지에 대한 새로운 아이디어를 논의 할 것 입니다.</p>
17:00	<p style="text-align: center;">디너 파티</p>

Friday, 18 May, 2018

8:00 – 8:45	커피 타임과 등록
8:45 – 9:00	시작 재개 / IQA 회사 시상 LIMRA IQA 는 신계약과 질 높은 고객서비스, 수익성을 꾸준히 가져오는 설계사에게 국제적으로 공인을 하는 제도 입니다. 이 상을 타기 위하여, 설계사는 2 년연속 신계약 달성과 유지율 기준을 매년 맞춰야 합니다. 이번 짧은 시간에, LIMRA 는 IQA 달성자를 가장 많이 보유하고 있는 회사와 최근 2 년 동안 IQA 달성자수에서 가장 빠른 성장을 한 회사에 대하여 시상할 것 입니다.
9:00 – 9:45	가정 대 현실 : 디지털세계에서 브로커와 대리점의 미래 <i>존 브리스코, 코헤런트 캐피탈 어드바이저 대표</i> 존 브리스코는 디지털세계에서 브로커의 미래가 어떻게 될 것 인지에 대하여 테크놀로지와 고객 관점에서의 인사이트 리서치를 발표할 것 입니다. 그는 이러한 기회에 대한 도전과 혼란에 대해 어떻게 대비하고, 새로운 생태계의 잠재력이 고객경험의 미래를 어떻게 끌고 갈 것인지에 대해 예견을 할 것 입니다.
9:45 – 10:30	인공지능 분석으로부터 개인 교육과정 개발
10:30 – 11:00	친교 휴식
11:00 – 12:30	상호소통의 실시간 워크샵 3A.그룹 대화 테이블 이벤트를 통하여 논의 되었던 주제에 대하여 소그룹으로 논의 3B. 재무적인 상식에서의 흥미 있는 면 <i>그레그 마틴, 프라식스 그룹 대표</i> 다음세대에게 재무설계를 가르치기 위하여 무엇이 가장 좋은 방법입니까? 프라식스 회사는 재미있고, 흥미있고, 다같이 참여하는 교육 방법이 좋다고 믿고 있습니다. 그들이 어떻게 다양한 개인적인 재무 상황에 따른 실제 생활 이벤트를 시뮬레이션하여, 게임을 통하여 디자인 하는지를 보여 줄 것 입니다. 참가자들은 또한 그 게임에 참가하여 본인의 재무설계를 시험해봄으로써 체험을 할 것 입니다.
12:30 – 13:30	오찬
13:30 – 14:15	설계사에게 소셜 셀링 동기부여 <i>바랏 카난, 매트라이프 아시아 최고 영업 수석</i> 보험영역은 소셜미디어에 의해 급격히 변화하고 있고, 대형 주요 보험사들은 설계사들에게 동력을 부여하기 위하여 이러한 변화에 투자를 하고 있습니다. 바랏 카난은 어떻게 생명보험사들이 소셜미디어 도구를 최대한 활용하고 트레이닝 시키는지에 대해 아래의 제목에 대한 그의 아이디어를 공유 할 것 입니다. -효과적으로 고객들에게 참여 -새로운 유망고객 발견 및 관계형성 -생각 깊은 리더로서 자신의 정립

14:15 – 15:15	<p style="text-align: center;">마무리 기조연설 발표</p> <p style="text-align: center;">내일을 넘어서 : 미래의 고객은 어떤 모습일까?</p> <p style="text-align: center;"><i>크리스 리델, 글로벌 미래학자</i></p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>우리는 수많은 플랫폼과 디바이스를 가로지르는 고객들과 함께 혼돈의 시기에 살고 있습니다. Y 세대와 소통이 안 되는 광고, Z 세대와의 단절 등. 이러한 상황에서 성공적이고 변창하는 사업을 하기 위해서 기존의 모든 것을 잘 한다고 해서 더 이상 될 일이 아닙니다.</p> <p>이것은 여러분의 현재 고객을 보다 깊게 이해하고, 내일 모레를 계획하고, 가장 최신의 테크놀로지를 적절하게 사용하여야 한다는 의미입니다. 크리스 리델은 이 모든 것이 무엇을 의미하는지, 미래 고객이 어떤 모습일지에 대하여 설명할 것 입니다.</p> <p>크리스 리델 보험산업에서 인정받는 유명한 글로벌 미래학자 입니다. 그는 우리 미래 세계의 추세에 대하여 주요 발표자로서 참가 할 것 입니다. 그는 어떻게 인간이 변화하고 빠른 속도의 변화에 적응하는지를 파악하고, 오늘날의 빠른 붕괴된 디지털 세계에서 비즈니스와 리더들의 자유로운 사고를 읽는 글로벌 전문가 입니다. 글로벌 개척자인 크리스 리델은 우리의 현대화 세계에서 가장 크고 가장 대표적인 비즈니스와 브랜드를 위하여 일하고 있습니다. 특히나 그는 ,MARS 코퍼레이션 최초로 디지털 최고 책임자로 일하였고, Whiskas, Pedigree, Wrigley, Starburst, Masterfoods, Snickers 와 Maltesers 를 포함한 회사의 디지털 전략을 수립하였습니다. 텐 프로젝트, 채널 7 모닝 쇼, 데일리 프라임 타임 쇼, 그리고 ABC 774 라디오에서 기업 세계의 벽을 넘어서 인사이트와 전문성을 보여주었습니다.</p>
15:15	폐회

세션 및 발표자가 확정되는 대로 더 상세한 정보를
<http://www.limra.com/2018ADC>에서 확인하실 수 있습니다!